SR Research Report
2014/1/16

ワイヤレスゲート（9419）

目次

損益計算書 （百万円）	08年12月期 非連結	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 会社予想
売上高	**174**	**426**	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,017**
前年比	442.1%	145.5%	171.0%	198.0%	–	27.6%
売上総利益	**–**	**–**	**647**	**1,269**	**1,802**	
前年比	–	–	–	96.2%	–	
売上総利益率	–	–	56.0%	36.9%	32.8%	
営業利益	**–**	**–**	**115**	**386**	**597**	**800**
前年比	–	–	–	235.8%	–	34.0%
営業利益率	–	–	10.0%	11.2%	10.9%	11.4%
経常利益	**-298**	**-184**	**113**	**387**	**576**	**800**
前年比	–	–	–	240.7%	–	38.9%
経常利益率	–	–	9.8%	11.2%	10.5%	11.4%
当期純利益	**-302**	**-185**	**177**	**279**	**423**	**463**
前年比	–	–	–	57.5%	–	9.3%
純利益率	–	–	15.4%	8.1%	7.7%	6.6%
一株当りデータ（円、株式分割調整後）						
期末発行済株式数（千株）	1,525.3	1,872.6	2,061.2	2,061.2	2,440.9	
EPS	-237.3	-109.2	90.9	135.5	190.5	93.7
EPS（潜在株式調整後）	–	–	–	–	181.9	
DPS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0
BPS	39.4	68.4	215.0	350.4	628.5	
貸借対照表（百万円）						
現金・預金・有価証券	–	–	476	751	1,630	
流動資産合計	–	–	**740**	**1,313**	**2,182**	
有形固定資産	–	–	5	70	70	
投資その他の資産計	–	–	6	6	229	
無形固定資産	–	–	14	6	12	
資産合計	**211**	**281**	**765**	**1,395**	**2,492**	
買掛金	–	–	183	501	737	
短期有利子負債	–	–	0	0	0	
流動負債合計	–	–	**322**	**667**	**952**	
長期有利子負債	–	–	0	0	0	
固定負債合計	–	–	**0**	**5**	**6**	
負債合計	–	–	**322**	**673**	**958**	
純資産合計	**60**	**128**	**443**	**722**	**1,534**	
有利子負債（短期及び長期）	–	–	0	0	0	
キャッシュフロー計算書（百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	–	–	301	344	736	
投資活動によるキャッシュフロー	–	–	62	-69	-238	
財務活動によるキャッシュフロー	–	–	76	–	382	
財務指標						
総資産利益率（ROA）	–	–	33.9%	25.9%	21.8%	
自己資本利益率（ROE）	–	–	62.0%	47.9%	37.5%	
自己資本比率	28.5%	45.5%	57.9%	51.8%	61.6%	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2012年12月期より連結決算。

直近更新内容

概 略

2014 年 1 月 16 日、株式会社ワイヤレスゲートは、新たな事業（Wi-Fi 環境イネーブラー事業）の開始について発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

同社によれば、無線 LAN 環境構築支援プロジェクトに参画していたが、今回、事業化の目途が立ったことから、事業を開始することにした。

新規事業の内容としては、Wi-Fi 環境イネーブラー事業を展開し、地方自治体や企業等へ顧客基盤を広げることで、収益基盤の拡大を図る方針である。同社によれば、無線 LAN 環境構築を要望する顧客向けにクラウド型の Wi－Fi 環境サービスソリューションを開発した。当該ソリューションにより、導入者・構築者・運用者の様々な負担が大きく軽減されるとしている。

また、Wi-Fi 環境構築支援に加え、アクセスポイントが利用者のアクセス状況をモニタリングし、収集した動態データを基に同社においてビックデータ解析を行い、顧客へ提供する予定である。大手広告代理店と協力し、ビックデータを参考とした屋外広告の展開、広告効果の検証も可能と考えている。将来の屋外広告のデジタルサイネージ化、スマートフォンを中心とするモバイルメディアと Wi-Fi 連携によるクーポン連動や外国人向け言語対応などのプロモーション展開も可能としている。

当該事業の開始のために支出する金額は、システム構築費等約 20 百万円である。

同日、同社は、代表取締役の異動について内定したと発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

異動の内容（就任予定日：2014 年 3 月 26 日）
- 松本 洋一　（新役職：代表取締役CEO、現役職：新規事業推進室 室長）
- 池田 武弘　（新役職：代表取締役CTO、現役職：代表取締役CEO）

2013 年 12 月 5 日、同社は株式分割について発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

同社によれば、2013 年 12 月 31 日を基準日として、1 株につき 2 株の割合をもって分割するとのことであり、株式分割前の発行済株式総数 4,989,800 株に対して、株式分割後の発行済株式総数は 9,979,600 株となる。

2013 年 12 月 3 日、同社との取材を踏まえ、2013 年 12 月期第 3 四半期決算内容を更新した。
（詳細は 2013 年 12 月期第 3 四半期決算項目を参照）

2013 年 11 月 26 日、同社は無線 LAN 環境構築支援プロジェクトの進捗について、G Free（銀座フリーWi-Fi）が晴海通りへ拡大すると発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

同社は、株式会社電通、株式会社ＯＯＨメディア・ソリューション、株式会社シーエスイーと共同で、一般社団法人銀座通連合会の無線 LAN 環境構築支援プロジェクトに参画している。この度、すでに銀座通りで実施している G Free（銀座フリーWi-Fi）を、2013 年 11 月 30 日から晴海通り（数寄屋橋～三原橋）へ拡大する。

G Free は、2012 年 10 月に開催された IMF（国際通貨基金）世界銀行年次総会の東京開催を契機とし、銀座通り沿道で「いつでも・どこでも・だれでも・無料で」簡単に利用できる Wi-Fi として、2012 年 9 月より中央区の補助を受けて実施されている。

今後は、東京で開催されるスポーツの祭典や大規模な国際会議等に向けて、銀座地区全域への展開をめざし、商業施設等とともに整備を進めて行きたいとしている。

2013 年 11 月 6 日、同社は 2013 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら）

同日、同社は、電通グループ、株式会社 OOH メディア・ソリューション、株式会社シーエスイーと共同で、無線 LAN 環境構築支援プロジェクトに参画すると発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

第 1 弾として中央区銀座で銀座通連合会が展開する G Free（銀座地区無料公衆無線 LAN）の構築に参画した。G Free は、銀座エリア全域の Wi-Fi 化を目標として整備を続けているもので、銀座通り（2012 年 9 月開始）に加え、晴海通り（2013 年 11 月中旬開始予定）のインフラを構築・運用支援していくとのことである。

2013 年 10 月 30 日、同社は、超高速モバイルネット「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供開始を発表した。
(リリース文へのリンクはこちら)

同社は、UQ コミュニケーションズ社が、2013 年 10 月 31 日より提供を開始する、超速モバイルネット「WiMAX 2+（ワイマックスツープラス）」に対応し、「ワイヤレスゲート

Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供を開始する。「WiMAX 2+」は下り最大 110Mbps を実現する超高速モバイルインターネットサービスである。

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移	12年12月期				13年12月期				13年12月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	（達成率）	通期会予
売上高	1,232	1,331	1,423	1,515	1,617	1,729	1,811	-	73.5%	7,017
前年比	-	-	-	-	31.3%	29.9%	27.3%	-		27.6%
売上総利益	428	445	463	467	502	529	564	-		
前年比	-	-	-	-	17.4%	19.0%	21.6%	-		
売上総利益率	34.7%	33.4%	32.6%	30.8%	31.0%	30.6%	31.1%	-		
販管費	275	310	301	319	326	339	354	-		
前年比	-	-	-	-	18.7%	9.2%	17.5%	-		
売上高販管費比率	22.3%	23.3%	21.2%	21.0%	20.2%	19.6%	19.6%	-		
営業利益	153	134	162	148	176	190	210	-	71.9%	800
前年比	-	-	-	-	15.1%	41.8%	29.3%	-		34.0%
営業利益率	12.4%	10.1%	11.4%	9.8%	10.9%	11.0%	11.6%	-		11.4%
経常利益	153	132	144	147	176	190	209	-	71.8%	800
前年比	-	-	-	-	15.1%	44.2%	45.1%	-		38.9%
経常利益率	12.4%	9.9%	10.1%	9.7%	10.9%	11.0%	11.5%	-		11.4%
当期利益	153	102	84	85	108	117	129	-	76.5%	463
前年比	-	-	-	-	-29.0%	14.5%	53.2%	-		9.3%
純利益率	12.4%	7.7%	5.9%	5.6%	6.7%	6.8%	7.1%	-		6.6%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2012年12月期第4四半期会計期間より連結決算を導入。2012年12月期第1四半期および第3四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

2013 年 12 月期第 3 四半期実績

第 3 四半期累計期間の売上高は 5,157 百万円（前年同期比 29.4%増）、営業利益 576 百万円（同 28.2%増）、経常利益 575 百万円（同 34.1%増）、四半期純利益 354 百万円（同 4.5%増）であった（注）。

注：同社は 2012 年 12 月期第 4 四半期会計期間より連結決算を導入。一方、2012 年 12 月期第 3 四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

同社は以上の結果について、ほぼ計画通りであったと述べ、2013 年 12 月期通期の会社予想達成に自信を示している。

国内のスマートフォンやタブレット端末の出荷台数は堅調に推移していると見られ、無線デ

ータ通信サービスに対する需要が拡大していると考えられる。そうした状況下で主力のワイヤレス・ブロードバンドサービスの新規会員獲得に注力し、第3四半期連結累計期間におけるワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約40万人となった。（2013年6月末の会員数は約38万人）。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス
公衆無線LANサービス（売上高617百万円、前年同期比0.2%減）
家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れた。

同社によれば、携帯電話販売店における取扱いの効果により、第2四半期以降の加入者増加ペースは、四半期当たり2万件のペースになっているという。第3四半期はスマートフォンの人気機種が発売された影響で、携帯電話販売店が繁忙となったことから、同社の公衆無線LANサービスの獲得ペースは一時的に伸び悩んだとし、加入者の獲得ペースは、さらに増加する見込みである。

モバイルインターネットサービス（売上高4,518百万円、前年同期比34.4%増）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高21百万円、前年同期比313.9%増）
ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用したサービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

その他（売上高668千円）
「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

同社は10月31日から超高速モバイルネット「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」の提供を開始した。「WiMAX 2+（ワイマックスツープラス）」は下り最大 110Mbps を実現する超高速モバイルインターネットサービスである。同社によれば、立ち上がりの加入者の獲得は好調であるという。

2013年12月期第2四半期実績

2013年8月5日、同社は2013年12月期第2四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

第2四半期累計期間の売上高は3,346百万円（前年同期比30.6%増）、営業利益365百万円（同27.6%増）、経常利益365百万円（同28.6%増）、四半期純利益225百万円（同11.6%減）であった（注）。

注：同社は2012年12月期第4四半期会計期間より連結決算を導入。一方、2012年12月期第2四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

2013年4月から5月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は331万台となった（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）。無線データ通信サービスに対する需要が拡大していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約38万人となった（2012年12月末の会員数は約35万人）。

同社は以上の結果について、ほぼ計画通りであったと述べ、2013年12月期通期の会社予想達成にも一定の自信を示している。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス
公衆無線LANサービス（売上高407百万円）
家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、携帯電話販売店における取扱いを段階的に拡大させる等、新規会員の獲得に力を入れたとのことだ。当第2四半期においては携帯電話販売店を通じて約1万件の新規加入者を獲得したとのことである。携帯電話販売店での加入者の獲得は会社予想では想定していなかったことから、SR社では会社予想の上振れ要因になると判断している。

モバイルインターネットサービス（売上高2,932百万円）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力したとのことだ。

ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高7百万円）
2013年6月より、ワイヤレスゲートWi-Fiのオプションサービスとして電話リモートサービスを開始する等、ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用した新しいサービスの展開に注力した。

その他（売上高482千円）
「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

今後の取り組みとして、第2四半期まで携帯電話販売店での取扱いは、アンドロイドOS搭載スマートフォンを主な対象としていたが、今後はアンドロイドOS搭載スマートフォン以

外のスマートフォンに対してもスムーズに加入者を獲得できるように手順を整えるとともに、販売代理店の取扱い社数を増やしていく予定である。

また、オプションサービスに関しては、電話リモートサービスに続き、新たなオプションサービスの開始を用意しているとのことである。

なお、次世代の超高速モバイルブロードバンドサービス WiMAX2+が、2013 年 10 月末からサービス開始の予定である。同社の収益獲得機会を広げるサービスとして期待できよう。

2013 年 12 月期第 1 四半期実績

2013 年 5 月 8 日、同社は 2013 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

2013 年 12 月期第 1 四半期実績は、売上高 1,617 百万円（前年同期比 31.3%増）、営業利益 176 百万円（同 15.1%増）、経常利益 176 百万円（同 15.1%増）、四半期純利益 108 百万円（同 29.0%減）であった（注）。

注：同社は 2012 年 12 月期第 4 四半期会計期間より連結決算を導入。一方、2012 年 12 月期第 1 四半期会計期間は単体決算であり、前年同期比はあくまで参考値。

2013 年 1 月から 2 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 228 万台となった（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）。無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は拡大していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 36 万人となった（2012 年 12 月末の会員数は約 35 万人）。

同社は以上の結果について、ほぼ計画通りであったと述べ、2013 年 12 月期第 2 四半期累計期間の会社予想達成にも一定の自信を示している。

2012 年 12 月に契約締結した携帯電話販売店に関し、同社は数店舗でオペレーションの確立を主眼とした取り組みを行ってきたが、オペレーションのブラッシュアップも 2013 年年初時点より進み、水平展開できる体制が整ってきたとしている。また、新たな販路についても交渉中の模様である（2013 年 5 月時点）。

同社によれば、第 1 四半期会計期間におけるサービス毎の取組みは以下。

- ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線 LAN サービス（売上高 204 百万円）

家電量販店において積極的な告知活動を行うとともに、一部地域の携帯電話販売店において試験的に取扱いを開始する等、新規会員獲得に力を入れたとのことだ。また、2013 年 2 月に株式会社ケイ・オプティコムとの協業を開始したことにより、関西一円の駅やコンビニ、娯楽・商業施設など Wi-Fi スポットが新たに約 1 万ヵ所加わり、全国約 4 万ヵ所でサービスが利用可能となる等、利便性向上に取り組んだという。

モバイルインターネットサービス（売上高 1,411 百万円）
新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン展開やインターネット上での販売促進に注力したとのことだ。

- ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高2百万円）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームである、「公衆無線 LAN サービスの ID・パスワード認証及び課金システム」を法人向けに提供している。

- その他（売上高261千円）

「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行っている。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

2013 年 12 月期の会社予想

13年12月期会社予想（百万円）	12年12月期 上期実績	12年12月期 下期実績	12年12月期 通期実績	13年12月期 上期実績	13年12月期 下期会予	13年12月期 通期会予
売上高	**2,563**	**2,938**	**5,501**	**3,346**	**3,671**	**7,017**
前年比	–	–	–	–	–	27.6%
売上原価	1,691	2,008	3,699	2,315		
売上総利益	**872**	**930**	**1,802**	**1,031**		
前年比	–	–	–	–		
売上総利益率	34.0%	31.7%	32.8%	30.8%		
販売費及び一般管理費	585	620	1,205	665		
売上高販売管理費率	22.8%	21.1%	21.9%	19.9%		
営業利益	**287**	**310**	**597**	**365**	**435**	**800**
前年比	–	–	–	–	–	34.0%
営業利益率	11.2%	10.6%	10.9%	10.9%	11.8%	11.4%
経常利益	**284**	**291**	**576**	**365**	**435**	**800**
前年比	–	–	–	–	–	38.9%
経常利益率	11.1%	9.9%	10.5%	10.9%	11.8%	11.4%
当期純利益	**255**	**169**	**423**	**225**	**238**	**463**
前年比	–	–	–	–	–	9.3%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2013 年 12 月期の会社予想は上図の通り。

会社予想の前提として、契約者数は主力チャネルである株式会社ヨドバシカメラ（非上場）と自社サイトでの契約増加のみ考慮しており、携帯電話販売店などの新たなチャネルについては、考慮されていない。そのため、携帯電話販売店経由での契約者数増加は、計画に対する上乗せ要因となる。なお、第 2 四半期までに携帯電話販売店を通じて約 1 万件の新規加入者を獲得したとのことである。

販管費については、固定費部分は大きく増えない見通しとのことであり、変動は売上に連動する支払手数料など変動費部分のみという考え方に基づいている。また、法人税などの支払いが増加、税率は一般的な水準となる格好である。

さらに、2013 年 12 月期末には 1 株当たり 50 円の配当を行う予定となっている（2012 年 12 月期は無配）。

中長期展望

公衆無線 LAN サービス市場の成長余地（「マーケット概要」の項参照）同様、同社の収益拡大余地も大きいものと SR 社ではみている。すなわち、富士キメラ総研によれば、公衆無線 LAN サービス契約数は年平均成長率 34%増、WiMAX の契約数は年平均成長率 69%増が予想されている点を踏まえれば、2012 年 12 月期と同様の売上成長は今後も十分実現され得ると考える。

2013 年 8 月時点で同社が注力しているのは、販売チャネルの拡充である。つまり、ヨドバシカメラ社という軸に加え、販売チャネルの拡充を目指す方針だ。スマートフォンやノート PC 等の無線 LAN 端末の普及率向上とともに IT リテラシーの高まりも考えられるため、直販や街頭でのプロモーション等も徐々に有効性を増していくだろう。市場拡大を同社が享受する上で、販売チャネルの拡充は重要な要件の一つといえる。2013 年 12 月期第 2 四半期において、大手携帯販売会社での販売は成果を上げ始めており、今後も取扱い社数を増やす方針としている。

さらに、中長期的な同社の成長スピードを占う上で、同社のそのユニークなポジショニングと優位性が維持されているかという点（「経営戦略」の項を参照）もウォッチして必要があるものと SR 社は考える。同社は、オンラインサービス事業の展開の検討を開始するなど、そのポジショニングと優位性を活用し、収益源の拡大を模索している。

事業内容

ビジネス

複数業者の無線 LAN（用語集を参照）を統合した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi（注)」を提供、国内最大級のサービス業者である。また、全国主要都市を中心に高速データ通信サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX（注)」及び「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE（注)」サービスを提供している。

注：Wi-Fi、WiMAX、LTE は「用語集」参照。

ビジネスモデル

総括

同社のビジネスモデルの特徴は、1）自社でインフラを保有せず、通信事業者から借り受けた無線通信インフラを利用している点、2）通信事業者から借り受けた無線通信インフラを同社のサービスプラットフォーム上でパッケージ化し、顧客にワンストップサービスとして提供している点、にある。同社は、日本で初めて MVNO 兼アグリゲータとしてのビジネスを確立し、先行者メリットを活かした事業展開を行っている。2012 年 12 月期を終えた時点で、販売チャネルの中心は株式会社ヨドバシカメラ（非上場）である。

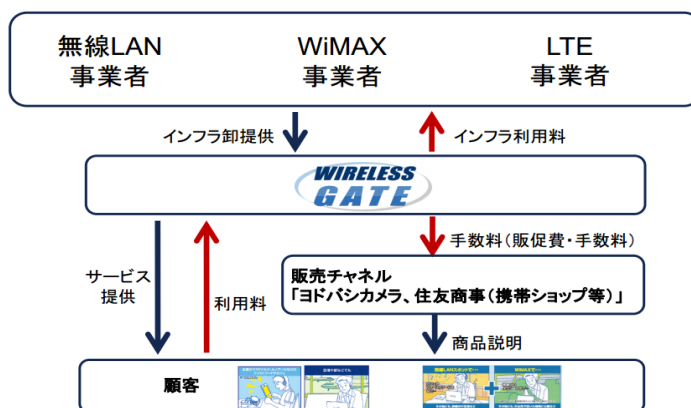
MVNO

公衆無線 LAN を提供している事業者は大きく 2 つに分けられる。

第 1 に、自らがインフラを設置してサービスを販売する事業者で、川上のインフラ保有から、川下の顧客向けサービスまで手掛ける垂直統合型のビジネス形態を採用している。以下に示す移動体通信・固定通信事業者系列の企業、及びサービスが例として挙げられる。

- 「BBモバイルポイント」：ソフトバンクテレコム株式会社（ソフトバンク株式会社（東証1部9984）子会社））
- 「ソフトバンクWi-Fiスポット」：ソフトバンクモバイル株式会社（ソフトバンク社子会社）が自社の設置するスポットとBBモバイルポイントを組み合わせたサービスを展開
- 「ホットスポット」：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（日本電信電話株式会社（東証1部9432）子会社））が提供
- 「docomo Wi-Fi」：株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（東証1部9437）が提供
- 「Wi2 300」：株式会社ワイヤ・アンド・ワイヤレス（KDDI株式会社（東証1部9433）子会社））が提供

次に、自社ではインフラを所有せず、複数の通信事業者から無線通信インフラを借り受ける「MVNO」（仮想移動体通信事業者、Mobile Virtual Network Operator）というビジネス形態である。同社は後者に属している。

MVNO は、インフラを所有しないため、初期投資を抑えてサービスを提供できる。そのため、収益を確保するために従来ならば時間がかかるようなビジネスや、ニーズ、需要規模が少ないため、これまで収益の確保が難しかったビジネスなど多様なビジネス展開も可能になるといえる。

同社のビジネスモデル
（出所：同社資料）

総務省は「MVNO に係る電気通信事業法および電波法の適用関係に関するガイドライン（2002 年 6 月策定、その後改訂）」を策定し、MVNO 参入を促している。移動体通信事業の参入障壁を低くすることで、移動通信分野での競争促進、多様かつ低廉なサービスの提供による利用者利益の実現等が目的とされている。

アグリゲータ

MVNO は、自ら公衆無線 LAN アクセスポイント等の設備を設置して提供する事業者と設備を設置せずにローミング（「用語集」参照）等によって複数の LAN サービスを使用可能とする事業者（アグリゲータ）に大別される。

同社は、後者の「アグリゲータ」に属し、自らはアクセスポイント等の整備を設置せずに、各アクセスポイントを設置している事業者の複数の無線 LAN サービスを 1 つの認証で提供している。

ヨドバシカメラ社との関係

同社とヨドバシカメラ社は資本・業務提携を結んでいる。同社は家電量販店の中でもヨドバシカメラ社を選択した理由として、顧客に対する商品説明能力の高さと同社サービスとの親和性を挙げている。

（資本的関係）
ヨドバシカメラ社は、同社発行済株式総数の 18.6%（2012 年 12 月末時点）を有しており、筆頭株主である。同社役員とヨドバシカメラ社役員または従業員との兼務関係、従業員の派遣出向及び受入出向は存在しない。なお、上場に伴い、株式を一部売却したため、同社はヨドバシカメラ社の関連会社から外れた模様である。

（取引関係）
同社はヨドバシカメラ社と販売代理店契約を締結、ヨドバシカメラ社は店頭で、専らスマートフォンやノート PC 等の無線 LAN 端末を購入した顧客に対し、同社サービスへの加入を提案している。

主要事業

ワイヤレス・ブロードバンド関連事業の単一セグメントである。サービス別には、2012 年 12 月期の売上の 99.8%はワイヤレス・ブロードバンドサービスが占める。同社は、複数の公衆無線 LAN 事業者の Wi-Fi スポット及び複数の通信事業者の通信網を用い、ユーザーニーズに応じた「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」を、主に家電量販店や携帯電話販売代理店等を通じて提供している。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

複数の公衆無線 LAN 事業者より提供を受けている Wi-Fi スポットを利用し、後述するような付加価値を高めた上でユーザーに無線通信サービスを提供する「公衆無線 LAN サービス」、及び同社の公衆無線 LAN サービスと通信事業者より提供を受けている通信網を組み合わせ、付加価値を高めた上でユーザーに無線通信サービスを提供する「モバイルインターネットサービス」を展開している。

公衆無線 LAN サービス

無線 LAN を利用した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を提供している。複数の公衆無線 LAN サービスをひとつの ID で利用できる無線 LAN 統合サービスである。

飲食店や駅などユーザーが一定期間滞留する場所に、無線 LAN スポットが設置されており、そのスポットに行くと、スマートフォンやノート PC など、様々な Wi-Fi 対応の機器で高速なインターネット通信ができるというサービスになっている。

同サービスは、最大 54Mbps の高速通信が可能となっており、既存の携帯電話回線では、十分なデータ通信スピードの確保が難しい状況下でも、素早い画面遷移やスムーズな動画再生など、よりスピーディなデータ通信を可能とする。

通信事業者がカフェやレストラン店舗等に Wi-Fi スポットを設置するケースが多いが、こうした Wi-Fi スポットは通信事業者毎に別途ユーザー認証が必要となる。その点、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」は、複数の公衆無線 LAN サービスを一つの ID で利用できる無線 LAN 統合サービスである。

プラン	月額料金	代表的なスポット
ワイヤレスゲートWi-Fi	380円	マクドナルド、スターバックス、ルノアール、東海道新幹線（東京～大阪間）のN700系車内等、JR主要駅、主要空港、空港リムジンバス、高速バス、商業施設など

ワイヤレスゲート Wi-Fi
（出所：同社資料）

定額サービスの月額料金は、380 円である。

提供場所は、東海道新幹線車内や主な鉄道・地下鉄の駅ホームやコンコース、空港、大手カフェチェーンや大手ファーストフードチェーンの各店舗内などであり、全国約 4 万ヵ所の Wi-Fi スポットを有する（2013 年 8 月末現在）国内最大級のサービス提供者となっている。

モバイルインターネットサービス

1）ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAXサービス

「ワイヤレスゲート *Wi-Fi+WiMAX* サービス」は、同社のワイヤレスゲート・サービスに、UQ コミュニケーションズ株式会社（KDDI グループの 1 社）から仕入れた通信回線「WiMAX」を組み合わせたサービスである。

自宅、外出先や移動中にノート PC 等のインターネット端末で WiMAX による高速なインター

ネット通信を可能とするサービス。スピードは Wi-Fi よりも落ちるが、Wi-Fi 以上に広範囲での使用が可能となっている。同社によれば、自宅に光ファイバー回線を引かずに同サービスで済ませてしまうユーザーも増えている模様だ。

プラン	月額料金	特徴
年間パスポート UQ WiMAX ＋ ワイヤレスゲートWi-Fi	3,880円	使い放題 1年間契約
ハイブリッド UQ WiMAX ＋ au3Gエリア	4,408円 （528円のプロバイダー料等込み）	使い放題 au3G回線の利用が可能

ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX サービス
（出所：同社資料）

北海道から沖縄まで全国主要都市を中心に高速データ通信サービスを提供しており、全国政令指定都市・特別区における実人口カバー率（対象地域のエリアカバー人口÷対象地域の居住人口、人口は 2005 年国勢調査の数値）は、95%超となっている（2012 年 5 月末時点）。

利用料金は、1 年契約の「年間パスポート」で月額 3,880 円、契約期間の定めがない「定額プラン」で月額 4,480 円、利用頻度に応じた従量性の「ステッププラン」で月額 380 円から 4,980 円となっている。

2）ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAXツープラス

「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX ツープラス」は、同社のワイヤレスゲート・サービスに、UQ コミュニケーションズ社から仕入れた通信回線「WiMAX」および「WiMAX2+（ワイマックスツープラス）」（受信最大 110Mbps を実現する超高速モバイルインターネットサービス、WiMAX は受信最大 40Mbps）を組み合わせたサービスである。同社では、2013 年 10 月 31 日にサービス提供を開始した。

「WiMAX 2+」対応エリアは、環状 7 号線（東京都道 318 号線）内の一部から開始し、2013 年度末には東名阪、2014 年度末には全国へ拡大する予定である。「WiMAX 2+」の対応エリア外でも、「WiMAX」エリア内では、「WiMAX」のサービスを利用できる。

利用料金は、4,405 円、加入月を含め最大 25 か月間は、基本使用料が 525 円割引となる。

3）ワイヤレスゲートWi-Fi+LTEサービス

エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ社から設備提供を受け、2012 年 12 月より提供を開始したサービス。エヌ・ティ・ティ・ドコモ社「Xi」エリア及び「FOMA」エリアに対応し、高速データ通信を可能とするサービスである。都市部を中心とした（人口カバー率 90%、2012 年 12 月時点）Xi エリアでは、下り最大 75Mbp で利用でき、人口カバー率 100%の FOMA エリアでは、下り最大 14Mbp でインターネットを利用することができるようになる（注）。また、全国約 4 万カ所（2013 年 8 月末現在）の Wi-Fi スポットを有する同社のワイヤレスゲート・サービスも同時に使用可能となっている。

注：Xi（LTE）が利用でいないエリアに移動した場合でも、自動的に FOMA（3G）に切り替わり使用できる。通信速度は、送受信時の技術規格上の最大値であり、実際の通信速度を示すものではない。ベストエフォート方式による提供となり、実際の通信速度は、通信環境やネットワークの混雑状況に応じて変化する。

プラン	月額料金	特徴
ワイヤレスゲートLTE 2年フラット WiFi + LTE	3,980円	NTTドコモXi （クロッシィ）対応 ワイヤレスゲート Wi-Fiが利用可能

ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE サービス
（出所：同社資料）

利用料金は、「ワイヤレスゲート LTE2 年フラット」で月額 3,980 円。その他、モバイルルーターやワイヤレスゲート・サービスの料金は無料となっている。契約から 2 年以内に解約するとサービス解約金及び端末（ルーター）違約金が発生する一方、契約から 2 年経過後には解約金等は発生しない。

ワイヤレス・プラットフォームサービス

同社の「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」の基盤プラットフォームである ID・パスワードの認証プラットフォームと課金プラットフォームを活用した ASP サービス（インターネットを経由したアプリケーションの利用サービス）である。

他通信事業者への認証プラットフォーム提供や、Wi-Fi 端末の販売メーカー向けに、「ワイヤレスゲート・サービス」の ID・パスワードを事前に組み込むことで収入を得ている。

2013 年 6 月より、ワイヤレスゲート Wi-Fi のオプションサービスとして「電話リモートサポート」を開始しいている。

電話リモートサービス

「電話リモートサポート」は、パソコンやスマートフォン・タブレットなどの操作方法を電話でサポートするサービスである。メーカーや携帯電話会社を問わず、どんな商品の相談も受け付ける。利用料金は、月額 480 円で、何回でも利用可能となっている。

技術的補足

- 無線通信技術と同社のビジネス

理想的な通信環境とは、「スピード（通信速度）」、「エリア（通信可能範囲）」、「コスト（通信料金、投資負担）」がいずれも秀でた状況を指す。

同社の池田代表取締役 CEO は、大学院博士課程、エヌ・ティ・ティ・ドコモ社（エヌ・ティ・ティ・ドコモワイヤレス研究所）における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「これら 3 要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至ったという。この発想が、同社のビジネスの根底にある。

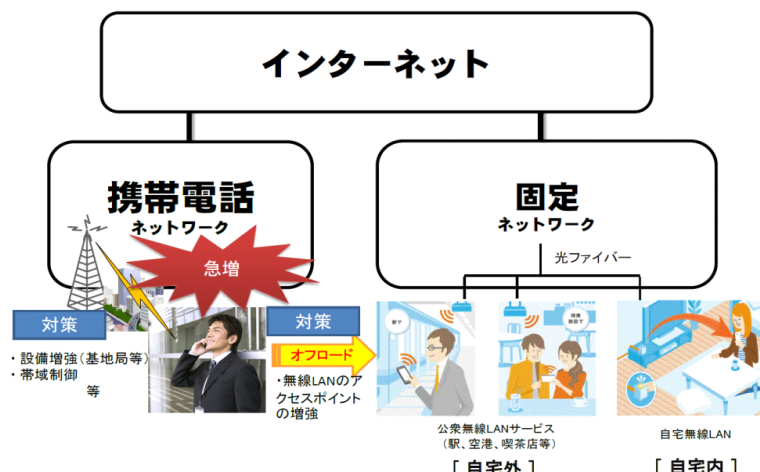
	スピード	エリア	コスト	デバイス
WiFi	◎	×	◎	◎
WiMAX	○	○	△	×
LTE(+3G)	○	◎	×	×

無線ブロードバンドサービスの分類

（出所：同社資料）

一般的に、身近に存在する無線通信技術は携帯電話回線である。しかし、インターネットを行うに際し、「カバーエリアは広いが、通信速度は中程度、そしてコスト負担が嵩む」。それに対し、Wi-Fi は、「使用できる場所は限定されているが、通信速度は速く、コスト負担も安価で済む」。また、WiMAX はその「中間」に該当し、「通信速度は中程度だが、カバー範囲は Wi-Fi より広く、コストは携帯電話回線ほど掛からない」。こうした技術特性にデータ通信量（データトラフィック）の急増が展望される環境（「マーケット概略」の項を参照）であることも鑑みれば、携帯電話回線、Wi-Fi、WiMAX はそれぞれ「補完関係」にあるというのが SR 社の理解である。

こうした点を踏まえた上で、同社は、1 つの通信技術に依存せず、プラットフォームにて Wi-Fi、

WiMAX などの複数の技術を取りまとめることで、1 つの通信環境が混雑しているときでも、他の通信環境でのデータ通信を行うことを可能にしているとコメント。実際、提供しているサービスは Wi-Fi 、WiMAX 、LTE（+3G）のいずれもカバーしている。

急増するデータ通信量への対応手段としての無線 LAN

（出所：総務省「無線 LAN ビジネス研究会」資料より SR 社作成）

- ワイヤレスゲート・サービスについての補足

データトラフィック増大という課題に対処する上で、移動体通信事業者は、LTE の導入を図ると同時に、公衆無線 LAN スポットを増設、データトラフィックのオフロード化を進める傾向にある。ここでいうオフロードとは、携帯電話のデータ通信を携帯電話以外の仕組みに流すことを指す。これによりデータトラフィックを分散させて、携帯電話回線にかかる負荷を下げる。例えば、データトラフィックを Wi-Fi 経由にして、Wi-Fi によって固定ネットワークへデータトラフィックを逃がす（Wi-Fi は小型の基地局であり、固定ネットワークへの接続が必要）、という手法である。

ただし、Wi-Fi の弱点は前述の通り、カバーエリアの狭さである。無線 LAN のカバーエリアは「スポット（点）」と呼ばれるだけに狭い。また、設置する店舗や施設毎に使える無線 LAN 事業者が限られる場合も少なくない。狭いエリアに幾つもスポットを設置すると、スポット同士が干渉し合い、電波品質が低下してしまうためでもある（すなわち、通信事業者が Wi-Fi スポットを数多く設置すればカバーエリアの狭さが解決されるわけでもない）。

一方、Wi-Fi スポットは通信事業者毎に別途ユーザー認証が必要となる。ユーザーが複数の無線 LAN サービスに加入すると、料金的にも負担が大きくなる。こうした不満を解消するために、提供しているのが、同社の「ワイヤレスゲート・サービス」である。1 つの ID/Password

で各サービスを利用できる上、料金的にも別々に加入するより安く利用できる。加えて、同社は、移動通信事業者各社の無線 LAN カバーエリアを調べ、どのサービスエリアをどの携帯キャリアのユーザーに向けに提供していくのが効果的かを検討した上で、最適と思われるプランを策定していると述べている。

販売チャネル

2012 年 12 月期終了時点では、ヨドバシカメラ社経由の新規サービス加入者の比率が大半を占める。「ワイヤレスゲート・サービス」は、ID のみの販売のため、自社のオンライン経由の比率も一定量を占めていると推測されるが、「ワイマックス・サービス」はヨドバシカメラ社経由での販売比率がより高い模様だ。

ただし、同社は 2012 年 12 月に住友商事株式会社（東証 1 部 8053）と提携し、運営する公衆無線 LAN 接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の携帯電話販売店などでの販売を開始した。同社では、公衆無線 LAN 接続サービス利用者の普及となるような販売提携を、更に積極的に進めて行く予定と述べている。

組織体制

社員数が 11 名（2013 年 6 月末）。代理店担当、通信事業者担当、システム担当、コールセンター担当の他は、人事、総務などいわゆる管理系のポジションが存在するのみである。外部リソースを活用し、非常に少人数で運営されている。

収益性分析

会員からの月額料金が主な収入であり、累積会員数に応じて変動する。一方、主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であり、基本的に売上同様、累積会員数の増減に連動するため変動費率が高い。また、MVNO として独自のインフラを持たず、組織をコンパクトに保っているために固定費は少額に留まる。

2011 年 12 月期を例にとれば、売上原価率 63.1%、売上高販管費率 25.7%、営業利益率 11.2%だが、費用のうち通信回線使用料の売上高に対する比率は 60.8%、支払手数料は同 19.2%であり、合計 80.0%となっている。すなわち、変動比率が高いため、売上の増減に関わらず利益率はほぼ一定に保たれる収益構造となっている。

会員数が多いのは、「ワイヤレスゲート・サービス」だが、「ワイマックス・サービス」の方が、「ワイヤレスゲート・サービス」よりも単価が高いため、売上構成比が高い。

売上原価は通信回線使用料が大半を占め、前述したように累積会員数の増減に連動する。ただし、自由競争市場の「ワイヤレスゲート・サービス」と取引が約款で定められた「ワイマックス・サービス」とで原価率が異なる。通信回線使用料＝使用単価×累積会員数とした場合、「ワイヤレスゲート・サービス」は、会員数を積み上げることによって規模の経済が働き、使用単価に低減余地が生まれる。同社が「ワイヤレスゲート・サービス」で相対的な低廉な価格を提示できるのはそのためである。一方、「ワイマックス・サービス」の使用単価は下がらない。従って、「ワイヤレスゲート・サービス」と「ワイマックス・サービス」の構成比に応じて、売上総利益率は変動し得る。

（百万円）	10年12月期 通期	11年12月期 通期	12年12月期 通期
売上高	**1,154**	**3,441**	**5,501**
ワイヤレス・ブロードバンドサービス	1,033	3,389	5,489
公衆無線LANサービス	–	745	821
（売上高構成比）	–	21.7%	14.9%
モバイルインターネットサービス	–	2,643	4,669
（売上高構成比）	–	76.8%	84.9%
ワイヤレス・プラットフォームサービス	93	49	10
その他	28	3	2
売上原価	**508**	**2,172**	**3,699**
（売上原価率）	44.0%	63.1%	67.2%
通信回線使用料	457	2,093	–
（対売上高）	39.6%	60.8%	–
その他	50	79	–
売上総利益	**647**	**1,269**	**1,802**
（売上総利益率）	56.0%	36.9%	32.8%
販管費	**532**	**883**	**1,205**
（売上高販管費率）	46.1%	25.7%	21.9%
支払手数料	331	659	889
（対売上高）	28.6%	19.2%	16.2%
業務委託費	57	54	56
販売促進費	66	29	81
その他	78	141	179
営業利益	**115**	**386**	**597**
（営業利益率）	10.0%	11.2%	10.9%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

会員数の推移 （千人）	08年12月期 通期	09年12月期 通期	10年12月期 通期	11年12月期 通期	12年12月期 通期
会員数	40	99	211	302	350

出所：会社データよりSR社作成

販管費の大半は、支払手数料が占める。支払手数料は、販売取次先（ヨドバシカメラ社）に対する委託手数料の他、個人顧客からの料金回収（利用料金はクレジットカード決済）を委託する決済代行事業者（GMO ペイメントゲートウェイ株式会社（東証 1 部 3769）等）への手数料などにより構成される。支払手数料も前述したように累積会員数の増減に連動する。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **経営トップの見識とそれを活かしたポジショニング**：独立系であるがゆえに各通信事業者に等方位外交ができる。また、MVNO兼アグリゲータとしてインフラを有さず、コンパクトな組織であるため、ビジネス環境の変化へも対応し易い。池田代表取締役CEOが長年の研究の過程で培った見識とその事業化の成果といえよう。今後業界環境の変化があったとしても、こうした強みは継続し、同社に優位に作用するものとSR社はみている。
- **安定した収益基盤**：収入は継続会員からの月額料金がメインであり、累積会員数が収益に直結するストック型のビジネスである。費用も大半が累積会員数に比例する上、コンパクトに組織を保ち固定費も最小限に抑制している。大規模な投資も必要としない。
- **業界随一の会員数**：無線LANのMVNO兼アグリゲータとして業界トップシェアを有し、その会員数を武器にインフラ提供業者との利用料交渉において相対的に優位に立てる等のスケールメリットを有する。また、知名度も相対的に高い。

弱み（Weaknesses）

- **市場の未成熟さ**：SR社のみるところ、公衆無線LANサービスは未だ市場が拡大途上にある。ただし、発展途上であるがゆえに未成熟で、鉄壁の「障壁」が築かれたとは言い難い側面もあろう。市場のポテンシャルを目当てに強力な営業網を有した企業が、当初の採算を度外視し、一気呵成に会員を積み上げるべく新たに参入してくる可能性も否定はできない。また、通信行政等のルールが変わるリスクもある。
- **販路としてのヨドバシカメラ社への依存**：これは同社にとって強みであると同時に、販路の分散が効いていないという意味で弱みでもあるとSR社は考える。同社も当然、この点を認識しており、携帯電話ショップや直販など新たな販路の開拓を進めつつあるが、2012年12月期までを見る限りにおいては依存度が高い。
- **レバレッジの効きにくい事業構造**：独自のインフラを持たず、ローコストオペレーションを行っている点は事業リスクの回避や事業の柔軟性を担保できるという点でメリット大である。ただし、変動比率が高い事業構造上、営業レバレッジが効きにくく、利益率向上には一定の限度があろう。また、装置産業的な参入障壁を築きにくいという側面もある。

市場とバリュー・チェーン

マーケット概略

無線 LAN は、実用化当初（1999 年頃）は屋内利用を中心に普及する一方、屋外利用（公衆無線 LAN サービス）については、あまり普及しなかった。しかし、「データ通信の公衆化」と「データトラフィックの増大」から、2010 年頃より公衆無線 LAN サービス市場も急速に拡大傾向にある。

データトラフィックは、スマートフォンへのアプリケーションの拡大などにより増大している。例えば、スマートフォンの動画再生は、従来型の携帯電話（フィーチャーフォン）よりも高画質な動画を再生できるため、データトラフィックが多くなる。また、バックグラウンドでのアプリケーションの同期化やアップデートなどでもデータトラフィックが増加する。

スマートフォン出荷台数

毎年2,000～4,000万台

出荷台数（千台）

スマートフォン率

50,000 / 40,000 / 30,000 / 20,000 / 10,000 / 0

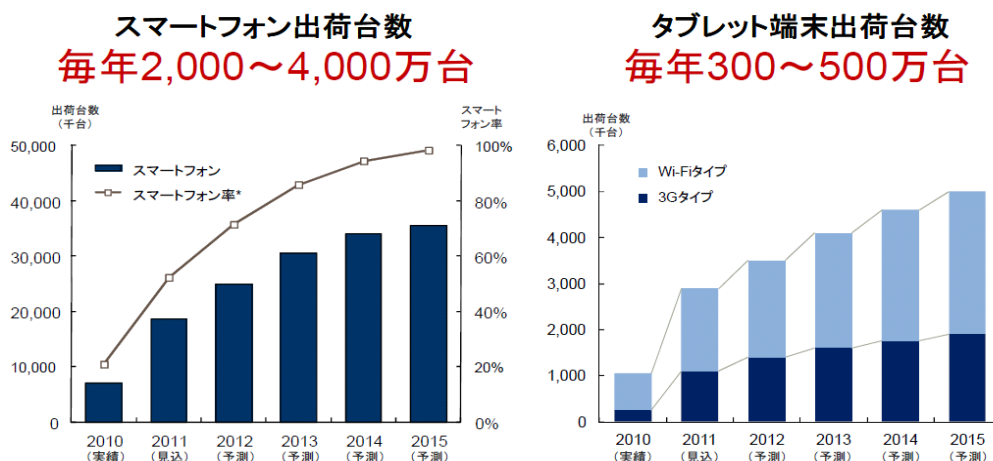
100% / 80% / 60% / 40% / 20% / 0%

スマートフォン

スマートフォン率*

2010（実績） 2011（見込） 2012（予測） 2013（予測） 2014（予測） 2015（予測）

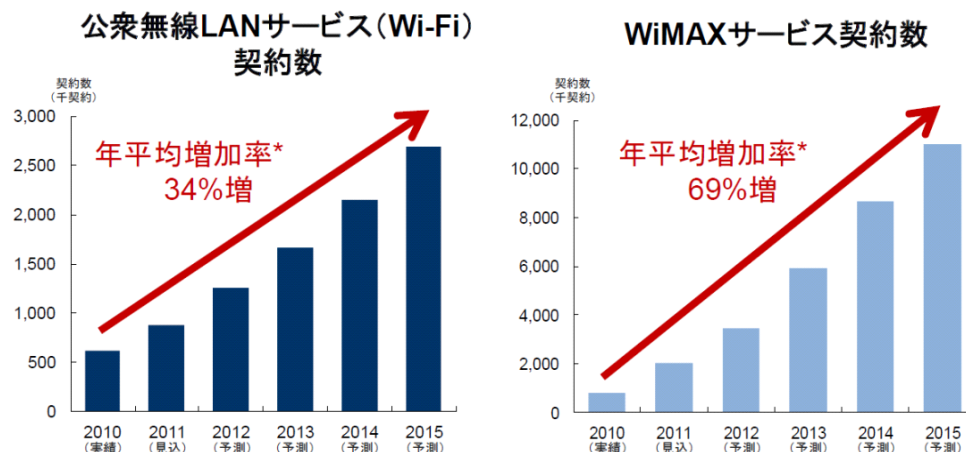
タブレット端末出荷台数

毎年300～500万台

ターゲット端末の出荷台数予測

（出所：富士キメラ総研より同社作成）

富士キメラ総研「2012 スマートフォンビジネス総調査」によれば、2011 年度の国内携帯電話サービスの契約数は 1 億 2,821 万件となった。うちスマートフォンは 2,683 万件、タブレット端末は 100 万件であった。2016 年度末には、国内携帯電話サービスの契約数が 1 億 5,745 万件、うちスマートフォンが 9,500 万件、タブレット端末が 480 万件になると予測されている。

こうしたスマートフォンやタブレット端末の普及率向上が主因となり、データトラフィックはさらに急増が見込まれている。総務省「無線 LAN ビジネス研究会報告書（2012 年 7 月）」によれば、データトラフィック（移動通信トラフィック）は 2015 年度末までに 2010 年度比で 20.8 倍（年平均増加率 1.84 倍）から最大で 39.1 倍（同 2.08 倍）になると予想されている。また、無線 LAN は急増するデータ通信量を迂回するオフロードの手段として活用され

ている（「技術的補足」の項を参照）が、無線 LAN へのオフロード比率は 2015 年頃までに約 64%に達するとしている（2012 年のオフロード比率は 19.4%）。

市場規模予測
（出所：富士キメラ総研より同社作成）

富士キメラ総研は、「2011 スマートフォンビジネス総調査」において、公衆無線 LAN サービスの年平均成長率 34%増、WiMAX の契約数は、年平均成長率 69%増と予想している（ともに上図参照）。

参入障壁

「ワイヤレスゲート・サービス」は、自由競争市場であり、基本的に誰でも事業を営むことが可能である。同社は、そこでマーケット・リーダーとしてのスケールメリットによって障壁を築いている。そのため、会員数の少ない他社が、同社と同程度の価格を提示しようと思えば、低採算の環境下で事業を行わざるを得ない。また、採算を確保すべく、相対的に高い価格でビジネスを行えば、競争上劣位となる。一方、「ワイマックス・サービス」は取引が約款で決まる規制があり、参入は難しい。ただし、参入してしまえば生き残るのが容易なビジネスともいえるかもしれない。

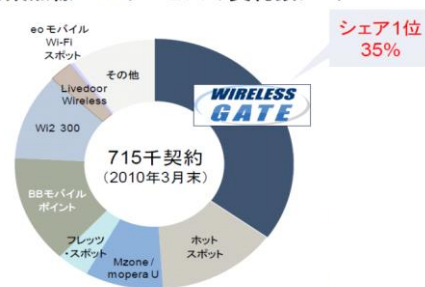
競合環境

公衆無線 LAN は、多くの事業者等がサービスを提供しており、その提供方法も多岐に渡っている。公衆無線 LAN サービスを主たる事業とする企業の他、通信キャリア、FTTH サービスを提供する事業者、商店街や自治体等である。

株式会社 ICT 総研「公衆無線 LAN サービスに関する需要予測（2011 年）」によれば、2011 年 3 月末の公衆無線 LAN サービスの市場規模（契約者数ベース）は 244 万件。同社はこのうちシェア 11.1%を有し、第 3 位であった（左下図参照）。ただし、当該調査は移動体通信事業者等による携帯電話加入者向け（パケット定額プラン加入時等）無料サービスも含まれる。そのため、有料サービスに限れば、同社のシェアは第 1 位となるものとみられる（右下図参照）。

公衆無線LANサービスの事業者別契約者とシェア

（2011年3月末時点）	契約者数	シェア
ソフトバンクモバイル	68万件	27.9%
NTTドコモ	29万件	11.9%
ワイヤレスゲート	**27万件**	**11.1%**
NTTコミュニケーションズ	20万件	8.2%
KDDI	19万件	7.8%
UQコミュニケーションズ	18万件	7.4%
ケイオプティコム	12万件	4.9%
NTT東日本/NTT西日本	5万件	2.0%
その他	46万件	18.9%
合計	**244万件**	
（うち有料サービス）	（116万件）	
（うち無料サービス）	（128万件）	

出所：ICT総研データよりSR社作成

出所：シードプランニングより同社作成

移動体通信事業者と同社の関係は、1）通信事業者がデータオフロード化を図っていること、2）通信事業者の公衆無線 LAN サービスが自社ユーザーを対象とし、エリア・サービス内容が限定されるのに対し、同社サービスは、各社のサービスを 1 つにまとめて提供可能であること、などを踏まえれば「競合」というよりもむしろ「共生」に近いと SR 社はみている。

また、自ら光ファイバーやケーブルテレビ網などの高速通信インフラを有する固定通信事業者も、公衆無線 LAN サービスを固定通信の速度のメリットを享受してもらうツールや補完的サービスとして行っているケースが多い（出所：総務省「無線 LAN ビジネス研究会報告書（2012 年 7 月）」)。やはり、同社と純粋な競合関係にあるとは言い難い。

同社にとって、真の競合先といえるのは、独立系で MVNO の事業形態を採用、ワンストップで高速通信を可能とするサービスを提供する企業といえる。しかし、2012 年 10 月時点では、同社の脅威となるような企業は特に見当たらないと同社は述べている。

「ワイヤレスゲート・サービス」について、同社は複数の公衆無線 LAN サービスを一つの ID で利用できる無線 LAN 統合サービスとしたこと、そして、先行者メリットを活かし、相対的に低廉な価格を提供することで上記の通り、マーケット・リーダーに至っている。

一方、「ワイマックス・サービス」は取引が約款で定められているため、金額が一定であり、各社同様の料金プランを提案している。同社は、自社の「ワイヤレスゲート・サービス」を無償で利用できるようにすることで、サービスでの費用対効果向上や差別化を図っているほ

か、ヨドバシカメラ社を通じた販売も大きく寄与していると述べている。例えば、「ワイヤレスゲート・サービス」とセットになっていることにより、ユーザーは「ワイマックス・サービス」のつながりにくいとされる飲食店の地下等においても「ワイヤレスゲート・サービス」によって、高速通信サービスが利用可能となる。

経営戦略

公衆無線 LAN サービスという一種のニッチ市場の中で、独立系 MVNO 兼アグリゲータとして、ユニークなポジショニングを築いている。

池田代表取締役 CEO は、自社をユーザーには「便利なサービス」、通信事業者には「営業代行」、販売代理店には「ストックビジネス」をそれぞれ提供しており、うまく Win-Win の関係を築けていると評する。実際、同社はユーザーにとっては、複数の通信サービスのワンストップ化を実現してくれると同時に、会員数の増大やローコストオペレーションを料金低減に反映してくれる存在でもある。また、販売代理店にとっては、手数料が会員数に比例するため、安定収入源となり得る。そして、通信事業者にとっては、自社の公衆無線 LAN を「卸売」できる先であり、悩みの種であるデータトラフィック急増をオフロード化によって解消してくれる存在でもある。いわば、公衆無線 LAN サービス市場が拡大する過程で、競争を回避し、その恩恵を被ることのできる「仕組み」をうまく構築しているといえるだろう。SR 社はこうしたユニークなポジショニングを確立できた背景として、1）池田社長が長年の研究の過程で培った見識を巧みに事業化した点、2）1）を他社に先駆けて実現したことによって、先行者メリットを享受した点、があるとみている。

逆にいえば、同社同様のポジションを他社が築くことができないのは、1）公衆無線 LAN サービスを手掛ける企業の多くは、どこかの通信事業者系に属していること、2）（独立系であっても）会員数が同社と差をつけられていることにより、より高額の料金体系を提示するか低採算のビジネスとしてスタートせざるを得ない、などが理由であろう。従って、例えば、強力な営業網を有した独立系企業が一気呵成に会員を積み上げ、当初不採算でも後年の収益化を狙いに参入してくるようなケースも想定できないわけではない。特に、同社は何が何でも会員を獲得し、他社の参入余地を一切排除するというよりは、上記の「仕組み（Win-Win）」によって手堅く会員を獲得していくスタンスを採用しているため、尚更それがいえるかもしれない。

とはいえ、2013 年 8 月時点でそうした企業は存在せず、杞憂に過ぎない。さらに、仮に現実化したとしても、同社が成長途上にある公衆無線 LAN サービス市場の恩恵を被ることは十分可能といえよう。ちなみに、同社は、自社の組織体制や特色を踏まえれば、新たな通信技術が市場に登場した場合にも、最適なタイミングでその技術の提供が可能であると述べている。これは何も技術に限った話ではなく、ビジネス形態を微妙に変化させつつ、新たな成長の「仕組み」を探ることも可能なのではないかと SR 社はみている。

過去の業績

2012 年 12 月期通期実績

2013 年 2 月 8 日、同社は 2012 年 12 月期通期決算を発表した。

2012 年 12 月期通期実績は、売上高 5,501 百万円（前年比 59.9%増）、営業利益 597 百万円（同 54.5%増）、経常利益 576 百万円（同 49.0%増）、当期純利益 423 百万円（同 51.7%増）であった（注）。

注：同社は 2012 年 12 月期より連結決算を導入。一方、2011 年 12 月期は単体決算であり、前年比はあくまで参考値。

2012 年 1 月から 12 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 1,575 万台と 2011 年暦年ベースの 1,092 万台を大きく上回るなど（出所：一般社団法人電子情報技術産業協会）、無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は拡大していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は約 35 万人となった（2011 年 12 月末の会員数は約 30 万人）。

通期会社予想に対する達成率は、売上高が 98.5%、営業利益 107.0%、経常利益 104.9%、当期純利益 102.7%であった。売上高がわずかながらも計画を下回った要因は、同社によれば、競争上の理由から、WiMAX サービスの月額料金無料キャンペーンを実施したことによるという。ただし、キャンペーンは実施したが利益を確保できる手法を採用、営業利益等は計画を上回る実績になったとのことである。

第 4 四半期会計期間の営業利益率が 9.8%と他の四半期よりも若干低下している。同社はこの点について、販売促進費を増加させたためとしている。これまで、同社は Wi-Fi サービスでは 3 つの料金プランを展開していたが、2012 年 12 月に Wi-Fi サービスのメニューを一つに統一した。「ワイヤレスゲート Wi-Fi 月額 380 円」というプランに一本化することでサービス内容をわかりやすくし、より多くの顧客に訴求するためだという。これによって、第 4 四半期会計期間にはチラシ類など販売促進費が増えた模様だ。また、2012 年 12 月には、「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE」サービスを開始したので、サイト開発費用などの費用も発生したとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下。

- ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線 LAN サービス（売上高 821 百万円）

2012 年 12 月に国内における Wi-Fi スポットを拡充、利用可能な Wi-Fi スポットが従来の約 1 万ヵ所から約 2 万ヵ所（2013 年 2 月時点では約 3 万ヵ所）へと倍増させたほか、スマートフォンユーザー向け公衆無縁 LAN 接続ソフトウェアを提供するなど、「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の更なる利便性向上に取り組んだとしている。また、家電量販店において積極的な告知を行ったほか、2012 年 12 月には携帯電話販売代理店において「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の新規取扱いを開始する等、新規会員獲得にも力を入れたという。

モバイルインターネットサービス（売上高 4,669 百万円）
「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX」に関しては、新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店において積極的なキャンペーン活動を展開したこと等により、引き続き新規加入者数は増加傾向にあるという。また、2012 年 12 月から「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE」を開始している。

- ワイヤレス・プラットフォームサービス（売上高10百万円）

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームである、「公衆無線 LAN サービスの ID・パスワード認証及び課金システム」を法人向けに提供している。

- その他（売上高2百万円）

2012 年 12 月期第 3 四半期実績

2012 年 11 月 5 日、同社は 2012 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

2012 年 12 月期第 3 四半期累計期間の実績は、売上高 3,986 百万円、営業利益 449 百万円、経常利益 429 百万円、四半期純利益 339 百万円であった。

売上高の内訳は以下。

- ワイヤレス・ブロードバンドサービス：3,980百万円（ワイヤレスゲート・サービス：618百万円、ワイマックス・サービス：3,361百万円）
- ワイヤレス・プラットフォームサービス：5百万円
- その他：1百万円

2012 年 1 月から 8 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 1,033 万台と 2011 年暦年ベースの 1,092 万台に迫る勢いとなるなど（注）、無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は増加していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は 34 万人となった。

注：スマートフォン国内出荷台数の出所は一般社団法人電子情報技術産業協会

2012 年 12 月期第 2 四半期実績

2012 年 8 月 3 日、同社は 2012 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

2012 年 12 月期第 2 四半期累計期間の実績は、売上高 2,563 百万円、営業利益 287 百万円、経常利益 284 百万円、四半期純利益 255 百万円であった。

売上高の内訳は以下。

- ワイヤレス・ブロードバンドサービス：2,558百万円（ワイヤレスゲート・サービス：410百万円、ワイマックス・サービス：2,148百万円）
- ワイヤレス・プラットフォームサービス：4百万円
- その他：1百万円

2012 年 1 月から 5 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 554 万台（前年同期比 35.9%増）となる（注）など、無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は増加していると考えられる。そうした状況下で同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの会員数は 33 万人となった。

注：スマートフォン国内出荷台数の出所は一般社団法人電子情報技術産業協会

2012 年 12 月期第 1 四半期実績

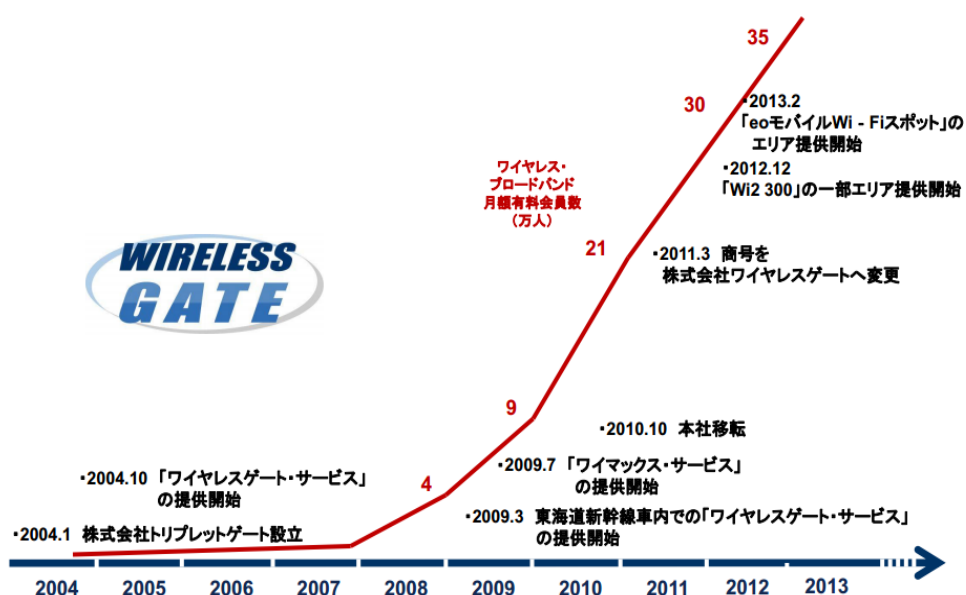
2012 年 12 月期第 1 四半期の実績は、売上高 1,232 百万円、営業利益 153 百万円、経常利益 153 百万円、四半期純利益 153 百万円であった。

2012 年 1 月から 3 月までのスマートフォン国内出荷台数（海外メーカーは除く）は 423 万台（前年同期比 120.4%増）となる（注）など、無線データ通信サービスの利用が想定されるスマートフォン、タブレット端末等の国内出荷台数は増加していると考えられる。

注：スマートフォン国内出荷台数の出所は一般社団法人電子情報技術産業協会

その他情報

沿革

2004 年 1 月に公衆無線 LAN サービスを始めとするワイヤレス通信サービスを提供することを目的として設立された（設立時の名称は株式会社トリプレットゲート、2011 年 3 月に株式会社ワイヤレスゲートへと社名変更）。

沿革

（出所：同社資料）

2004 年 10 月に公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート・サービス」を提供開始。2007 年 10 月のヨドバシカメラ社との業務提携、2009 年 3 月の東海道新幹線内でのサービス提供、2009 年 7 月の「ワイマックス・サービス」の提供開始などを進めている。特にスマートフォン等無線 LAN に対応した端末の普及によって無線 LAN サービスの認知度が高まった 2010 年以降、有料会員数の増加が加速している。

ニュース＆トピックス

2013 年 7 月

2013 年 7 月 19 日、同社は株式分割、定款の一部変更、および配当予想の修正を発表した。

同社によれば、2013 年 8 月 31 日を基準日として、1 株につき 2 株の割合をもって分割するとのことであり、株式分割前の発行済株式総数 2,483,900 株に対して、株式分割後の発行済

株式総数は 4,967,800 株となる。また株式分割に伴い、新株予約権行使価格を調整し、定款の発行可能株式総数を変更する。

2013 年 12 月期の期末配当については、前回予想の 80 円から 50 円（普通配当 40 円、記念配当 10 円）に修正するとのことである。株式分割を考慮しない場合、1 株当たりの配当金は、前回予想から実質 20 円の増額となる。

2013 年 2 月

2013 年 2 月 6 日、同社は、サービスエリアにケイ・オプティコム 「eo モバイル Wi-Fi スポット」のエリアを追加すると発表した。

同社によれば、株式会社ケイ・オプティコムとの協業により、2013 年 2 月 12 日から同社の提供する無線 LAN 接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」が、ケイ・オプティコム社の提供する無線 LAN サービス「eo モバイル Wi-Fi スポット」のサービスエリアにおいても利用可能になるとのことだ。

「ワイヤレスゲート Wi-Fi」はこれまで、全国約 20,000 ヵ所のサービスエリアが利用可能だった。今回「eo モバイル Wi-Fi スポット」が加わることで、関西一円の駅やコンビニ、娯楽・商業施設など約 10,000 ヵ所においても利用可能となり、合計で約 30,000 ヵ所がサービスエリアになるという。

2012 年 12 月

2012 年 12 月 19 日、同社は「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の携帯電話販売代理店での取扱いを開始すると発表した。

同社は、運営する公衆無線 LAN 接続サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」の携帯電話販売店などでの販売を開始、販売にあたっては住友商事株式会社（東証 1 部 8053）と提携し、2012 年 12 月 20 日より取り扱っていく予定としている。

本取り組みは、同社によって販売チャネル拡大によるサービス利用者の拡大につながるものである。同社では、公衆無線 LAN 接続サービス利用者の普及となる今回のような販売提携を、今後も積極的に進めて行く予定と述べている。

2012 年 12 月 10 日、同社は「ワイヤレスゲート Wi-Fi+LTE のサービス」を開始した。

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
株式会社ヨドバシカメラ	14.26%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	10.40%
池田 武弘	5.74%
藤沢 昭和	4.03%
資産管理サービス信託銀行株式会社	3.79%
日本トラスティ･サービス信託銀行株式会社	3.17%
ザ･チェース　マンハッタン　バンク　エヌエイ　ロンドン　エス　エル　オムニバス　アカウント	3.02%
ステート　ストリート　バンク　アンド　トラスト　カンパニー　505041	2.82%
坂巻　和彦	2.01%
ピクテアンドシーヨーロッパエスエスエー	1.98%

出所：会社データよりSR社作成

（2013 年 6 月末現在）

ところで

用語集

アグリゲータ

本文を参照。

MVNO

本文を参照。

LTE

Long Term Evolution の略称であり、第三世代（3G）データ通信を更に高速にした次世代携帯電話の通信規格。無線でありながら、光ケーブルなどの有線ブロードバンドサービスに迫るスピードで高速データ通信を行うことを可能とする。

公衆無線 LAN

鉄道駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設にて、無線 LAN を利用した高速インターネット接続を提供するサービス。

無線 LAN

無線（赤外線や電波）を使って構築される LAN（Local Area Network、構内情報通信網）。電気・電子技術の標準化団体 IEEE（米国電気電子学会）802 委員会の IEEE802.11 グループで標準化されたものが無線 LAN として広く使用されている。無線 LAN が搭載されている製品例として、パソコン端末、スマートフォン、タブレット端末のほか、プリンター、ゲーム機器、音楽プレイヤー、テレビ等が挙げられ、多岐に渡る。

ローミング

契約している通信事業者のサービスを、その事業者のサービス範囲外でも、提携している他の事業者の設備を利用して受けられるようにすること。

Wi-Fi

無線 LAN の一種。無線 LAN 関連製品を製造・販売する企業が集まる業界団体である Wi-Fi アライアンスによる無線 LAN 機器周りの相互接続性を認証されたことを示す名称。ちなみに、Wi-Fi スポットとは、鉄道駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設で、無線 LAN を利用したインターネットへの接続が可能な場所のことである。Wi-Fi 搭載機器は、Wi-Fi スポットで公衆無線 LAN サービスによりインターネット接続が可能となる。

WiMAX

無線通信技術の規格のひとつで、Worldwide Interoperability for Microwave Access の略。広いエリアでの高速インターネット接続が特色。日本国内では UQ コミュニケーションズ社がインフラを有し、サービスを提供すると共に MVNO に開放している。

企業概要

企業正式名称

株式会社ワイヤレスゲート

代表電話番号

03-6433-2045

設立年月日

2004 年 1 月 26 日

HP

http://www.wirelessgate.co.jp/

IR コンタクト

IR 室　室長　須永　直樹

IR メール

http://www.wirelessgate.co.jp/ir/inquiry.html

主な連結セグメント（売上構成比）

N/A

役員

役職	氏名
代表取締役 CEO	池田　武弘
取締役 COO	原田　実
取締役	小島　聡
取締役（社外）	渡邊　龍男
常勤監査役	若本 英徳
監査役（社外）	杉山 和彦
監査役（社外）	山田 啓之

（2013 年 6 月現在）

項目	数値
従業員数（連結）	11 人
従業員数（単体）	11 人
平均年齢（単体）	35 歳
平均給与（単体）	5,554 千円

（2013 年 6 月現在）

本社所在地

140-0002

東京都品川区東品川 2-2-20 天王洲郵船ビル 4 F

上場市場

マザーズ(東京)

上場年月日

2012 年 7 月 19 日

決算月

12 月

IR ページ

http://www.wirelessgate.co.jp/ir/

IR 電話

03-6433-2045

発行株式数（自社株式を含む）

2,483,900 株　（2013 年 6 月現在）

資本金

825,855,500 円　（2013 年 6 月現在）

主要子会社

ワイヤレステクノロジー・ラボ

ワイヤレスマーケティング・ラボ

主要取引銀行

りそな銀行

監査法人

新日本有限責任監査法人

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。当サイトは、掲載されている情報の編集にどなたでも参加ができ各自が持っている知識を共有できる場所を提供しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社カイオム・バイオサイエンス
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
株式会社スリー・ディー・マトリックス
株式会社ダイセキ
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドン・キホーテ
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
株式会社パルス
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社モブキャスト
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
リゾートトラスト株式会社
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787